anno XIV, numero 5
maggio 1980
mensile

FPDM-208

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

panorama HISI

Annunciato a Venezia il DPS4 il nuovo elaboratore tutto italiano

ARCHIVIO STORICO
ASSOCIAZIONE POZZO DI MIELE
FPDM 208
RPNH 167

In questo numero

2 · Approvati dall'assemblea degli azionisti i risultati 1979 della HISI

3 · Relazione di bilancio HISI

4 · Installato alla RAI un 64 DPS
Il primo DPS 4 è a Genova

5 · Honeywell alla Sammontana

6 · Un 62 per la Setal Moda

8 · Intervista con Gian Carlo Vaccari

10 · Reportage da Venezia

14 · Corso su terminali Honeywell

Un carico pesante per il Livello 62

Tutti i tipi di industria di carpenteria metallica, come la siderurgia (per produrre l'acciaio) e la metallurgia (per lavorare l'acciaio e tutti gli altri tipi di metallo), hanno a Brescia una lunga tradizione.

Pur essendo nata solo nel 1955 come semplice laminatoio, la « Acciaierie-ferriere-tubifici » Pietra S.p.A. ha già raggiunto certamente dimensioni tali da porla tra le più grandi nel settore in Europa.

Dalla fusione al prodotto finito, alla Pietra S.p.A. si producono tubi, profilati, acciaio.

La caratteristica produttiva di tutto il gruppo (esclusi i due tubifici) è costituita dai profilati, piccoli e medi (piatto, angolare, doppio « I », « U », « T ») per l'Italia e l'estero.

Con un fatturato di 115 miliardi lordi, con esportazioni del 30% nel 1979, con 2.200 dipendenti, con sei stabilimenti di produzione (tre in Brescia città, due poco fuori: a San Zeno e a Roncatella, ed uno ad Omegna in provincia di Novara), alla Pietra possono vantare volumi di lavoro veramente... pesanti: 26.000 tonnellate mensili di prodotto finito.

Gli articoli a listino sono oltre 2.500 (più le relative misure), i clienti sono 2.000, come i fornitori. Le apparecchiature (giancenze più ricambi) sono 40.000. E per continuare con le cifre, lo stabilimento di Orzinuovi si estende su 230.000 mq e quello di San Zeno quando avrà raggiunto le dimensioni previste sarà 3-4 volte più grande, per diventare una delle più grandi acciaierie d'Europa per il tipo di lavorazione detto « dei tondini in colata continua », i tondini utilizzati per produrre i tubi.

Per questi grandi numeri, la Pietra S.p.A. si è rivolta alla Honeywell: un sistema Honeywell L. 62 (che ha sostituito il precedente G. 58) permette all'azienda bresciana una perfetta gestione aziendale.

Il sistema: 256 KB; 3 dischi da 80 milioni; due stampanti, una a 400 r/m, una a 100; un lettore di schede; sei terminali video VIP 7700.

☆

Installato alla RAI di Torino il primo 64 DPS in Italia

Dei numerosi 64/DPS finora ordinati, il primo installato è stato quello destinato alla RAI di Torino.

Una primizia tanto più prestigiosa, se si considera il fatto che questa è la prima fornitura di *computer* che la HISI fa alla RAI, che notoriamente da sempre utilizza sistemi della concorrenza.

Il sistema è costituito da un 64/DPS-2 con due unità nastro, due unità a disco, stampante a 600 linee/minuto ed un lettore ottico di documenti, su due righe OCR-B, da 1200 documenti al minuto.

Il 64/DPS è dedicato soprattutto all'acquisizione e pre-elaborazione dei moduli di versamento in c/c degli abbonamenti RAI-TV, ed ha sostituito un sottosistema IBM di lettura ottica, rivelatosi non più adeguato alle esigenze dell'utente.

La RAI, un utente esigente e sofisticato, si è dichiarata pienamente soddisfatta dei risultati ottenuti dalla HISI sia per la parte sostenuta dall'organizzazione di Assistenza Clienti, che per le prestazioni del pacchetto applicativo messo a punto dalla Filiale IDS di Torino.

Tra l'altro è stata particolarmente apprezzata la qualità delle stampanti HISI, per cui non è da escludere a breve termine un potenziamento del sistema in tal senso; in questa ipotesi il 64 verrebbe dedicato anche alla prima delle due fasi più pesanti della gestione degli abbonamenti: cioè anche alla stampa dei libretti d'abbonamento, stampa di grosso volume e per la quale è richiesta un'elevata e costante qualità.

(Bruno Morelli)
Torino

L'ordine RAI porta la firma della unità di marketing di Bruno Morelli, con un grosso contributo specialistico fornito da Sergio Missolungi e Andrea Alerio.

Il primo DPS 4 è a Genova

In concomitanza con l'annuncio al mercato avvenuto nei primi giorni del mese di aprile, dei nuovi sistemi DPS 4 è stato stipulato un accordo per la fornitura alla Contessi S.n.c. di Genova Sestri, nuova referenza « *first time user* », di un DPS 4/41.

La trattativa con l'azienda ligure, produttrice e distributrice di apparecchiature ossido-acetileniche per la saldatura, il riscaldo ed il taglio di materiali metallici è stata condotta dal funzionario commerciale Enrico Marchisio, ed assume un particolare risalto in quanto ha riguardato una azienda il cui nome è molto conosciuto nel settore metallurgico e le cui origini operative risalgono ai primi anni del '900.

Dal '78 fino ad oggi la società Contessi S.n.c. è stata in *service* per ogni attività riguardante la contabilità ed è passata alla soluzione autonoma sia per ottenere un miglior rapporto con la clientela sia per poter sviluppare un proprio sistema informativo.

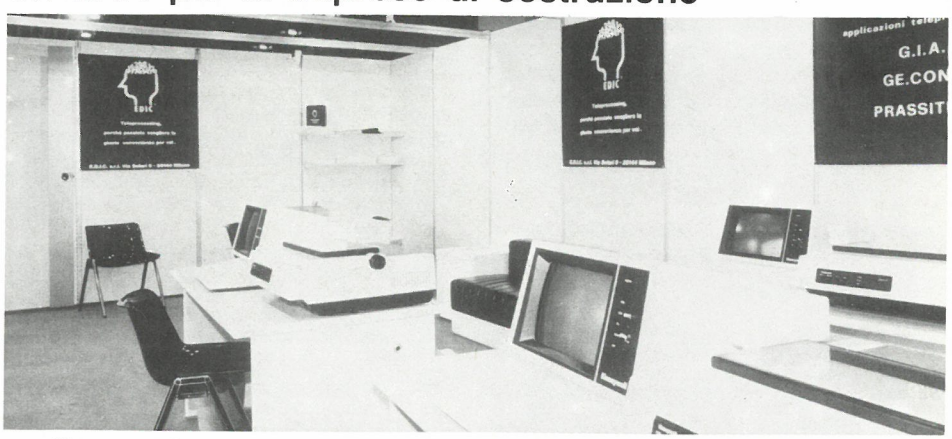
Il sistema DPS 4/41 è configurato con 256 K *byte* di memoria centrale, una stampante a 160 cps bidirezionale della famiglia SPPL, 56 milioni di *byte* di memoria di massa, 4 linee sincrone, due video VIP 7854 ed una TTU sincrona con introduttore frontale.

Con questo nuovo prodotto della HISI, l'unico elaboratore elettronico *general purpose* realizzato nel nostro paese, l'azienda genovese gestirà una serie di applicazioni di tipo tradizionale (contabilità generale, clienti, IVA, fornitori; fatturazione e postfatturazione; contabilità di magazzino: prodotti finiti, componenti e pezzi di ricambio; statistica), e svilupperà in proprio una distinta base semplificata che permetterà la valorizzazione istantanea dei prodotti finiti in funzione della Borsa metalli.

Questo, perché il prodotto è composto di metalli pregiati sottoposti oggigiorno a continua fluttuazione di prezzo.

(Guido Ferrari)
Genova

Un L. 64 per le imprese di costruzione



Al recente Salone dell'Informatica (6-9 maggio) tenutosi a Milano 2, la Edic ha presentato i propri prodotti applicativi e servizi utilizzando in *stand* 3 terminali Honeywell collegati col L. 64 della sede. PanoramaHISI riporterà presto un articolo dedicato alle applicazioni realizzate dalla Edic.

☆

Mini 6 e 64/DPS tantissimi gelati

L'Industria Gelati Sammontana S.p.A. è nata circa 20 anni fa ad opera dei fratelli Renzo, Sergio e Loriano Bagnoli ai quali la società appartiene tuttora: essa è quindi ancora l'unica grande azienda del settore ad essere completamente a capitale per intero familiare. Le altre società concorrenti infatti fanno capo a grandi gruppi finanziari o italiani o esteri.

Nonostante questa sua caratteristica che potrebbe apparire « riduttiva » la Sammontana tiene egregiamente testa alla concorrenza, disponendo di un'importante organizzazione (circa 60 depositi sparsi in tutto il territorio nazionale) e di uno stabilimento ad Empoli dotato di macchinari di avanzatissima tecnologia per la produzione del gelato.

Proprio per rendere più efficiente la propria rete commerciale la Sammontana ha stipulato un importante accordo con la HISI per la fornitura di 20 Honeywell livello 6/33 destinati alla gestione dei depositi esterni.

I minielaboratori Livello 6 saranno dedicati alla gestione amministrativa e commerciale dei singoli depositi, che nello specifico settore del gelato risulta particolarmente onerosa; l'organizzazione Sammontana emette circa un milione di fatture l'anno!

In occasione di un seminario organizzato dalla HISI presso l'Eurocrest Hotel di Firenze e al quale è convenuto un folto numero di concessionari Sammontana, sono stati illustrati i termini dell'accordo e le caratteristiche salienti del Livello 6.

Vivo interesse ha destato lo strumento che viene messo a disposizione e particolare apprezzamento è stato riscosso dalle soluzioni applicative prospettate.

Le prime installazioni del Livello 6 sono previste nei primi mesi del 1981.

Da notare che la Sammontana ha percorso con l'Honeywell tutte le tappe della propria meccanizzazione: iniziò infatti con un 53 a schede per passare ad un 115, ad un 118, ad un 62 per giungere all'attuale 64/DPS al quale verranno in futuro collegati i Livelli 6.

Il 64/DPS, installato nel mese di marzo, è configurato con 512 K *byte* di memoria, 3 dischi da 200 milioni ciascuno, una stampante a 600 lpm, un lettore di schede. Sono in fase di installazione sei terminali video Honeywell VIP 7750 R e due stampanti TTU 1126 della famiglia SPPL.

Sull'elaboratore verrà impostato un programma amministrativo contabile, e un'applicazione che gestisce la cella frigorifera, gli automezzi ed i clienti.

I Livelli 6 modello 33 con 64 K *word* di memoria, memoria di massa totale di 26 MB, uno o due terminali ciascuno collegati, saranno dedicati a gestioni autonome in loco di un minisistema informativo analogo a quello installato nel 64/DPS nella sede centrale di Empoli.

(Maurizio Pera)
Firenze

Nella foto sotto da sinistra, F. Castrucci, direttore amministrativo della Sammontana, Nuccio Stecca, responsabile della Filiale interregionale IDS-NE, Maurizio Pera, che ha condotto la trattativa per la HISI, Gianfranco Baldoni, responsabile U.M. Toscana.

SPPL in Germania

La HISI è stata presente alla Fiera di Hannover 1980 con un proprio *stand* dedicato alle stampanti seriali a matrice, la linea di prodotti che recentemente si è affiancata a quella degli elaboratori *general purpose* medio piccoli, tradizionale della società.

Nate per la connessione con i sistemi Honeywell, queste stampanti, progettate nel centro di Ricerca e Progettazione di Pregnana Milanese e prodotte negli stabilimenti di Caluso della società, hanno saputo conquistarsi in pochi anni (le prime stampanti sono uscite nel 1975) una posizione di assoluto rilievo sui mercati OEM di tutto il mondo, grazie soprattutto alla linearità del progetto e all'avanzatezza delle soluzioni tecnologiche impiegate. 25 mila stampanti sono state prodotte lo scorso anno (e per l'80% esportate) dagli stabilimenti di Caluso che, con la loro capacità di produzione odierna di quasi duecento stampanti al giorno, si pongono come la maggiore struttura produttrice del settore in Europa.

Esposta ad Hannover è stata una rappresentanza della gamma SPPL (Serial Printers Product Line) che comprende oltre venti modelli. In particolare sono stati esposti per la prima volta ad Hannover i due modelli più recenti (presentati al SICOB e allo SMAU lo scorso anno) S 10 e R 28.

La S 10 è il più piccolo modello della serie ed è particolarmente indicata per collegamento con *mini* e *professional personal computer* come stampante d'uscita, nonché per collegamento a qualunque tipo di sistemi come stampante *hard copy* connessa con terminali video. Le sue caratteristiche sono: 80 colonne, una velocità di 80 caratteri al secondo, stampa bidirezionale e interfaccia seriale (EIA RS 232C) o parallela.

La R 28 costituisce invece il modello *top* della serie ed è stata progettata e costruita per offrire agli utilizzatori OEM una stampante a matrice ad alte prestazioni ed elevate funzionalità. Le caratteristiche di questa stampante sono infatti tali da soddisfare le applicazioni più esigenti. La velocità di 180 cps con stampa bidirezionale e percorso ottimizzato e l'interfaccia seriale con velocità di trasmissoine fino a 9600 *bit* al secondo consentono un *throughput* molto elevato. La possibilità di un secondo trascinamento carta indipendente, la possibilità di stampa con caratteri compressi, a doppia altezza o larghezza e « macrocaratteri » e particolari opzioni dedicate completano, in termini di funzionalità, questo modello, rendendolo uno dei più completi e competitivi. Le applicazioni tipiche sono come *teleprinter*, terminale, stampante d'uscita.

Altri modelli esposti ad Hannover sono stati la L 26 e la R 26. Si tratta di modelli a 132 colonne con velocità di stampa di 160 cps (con per-

(continua a pag. seguente)

corso ottimizzato per la L 26). Essi hanno però applicazioni differenti: la L 26, avendo interfaccia parallela, viene offerta come *output printer* mentre la R 26, che ha interfaccia seriale, viene più frequentemente utilizzata come *teleprinter* o terminale.

(G. R.)

Positivi risultati 1979 della Data Management

Data Management spa
tecniche gestionali ed elaborazione dati

L'assemblea ordinaria degli azionisti della Data Management S.p.A. (al cui capitale azionario partecipano il Credito Italiano, la Ing. C. Olivetti & C. S.p.A. e la Honeywell I.S.I.), ha approvato, il 18/3, il bilancio dell'esercizio 1979, che ha confermato i positivi risultati del precedente esercizio.

Dopo aver effettuato ammortamenti per 1 miliardo e 849 milioni, l'utile netto è risultato di 112,9 milioni di lire e l'assemblea degli azionisti ha deliberato la distribuzione di un dividendo del 3%.

La società, che progetta e distribuisce prodotti e servizi di informatica su tutto il territorio nazionale attraverso filiali a Milano, Roma, Firenze e Padova ed uffici a Napoli e Palermo, ha raggiunto nel trascorso esercizio un fatturato commerciale di 15 miliardi e 668 milioni, ripartito su una clientela diversificata di circa 500 aziende, di cui oltre 100 nel settore bancario, e con alcune importanti referenze anche sul mercato estero.

I costi del personale hanno subito un incremento del 21,4%.

Notevoli investimenti sono stati effettuati anche nell'esercizio '79, in particolare nella realizzazione di pacchetti di *software* applicativo: l'attivo patrimoniale registra investimenti lordi complessivi per 15,3 miliardi; le risorse finanziarie prodotte dall'attività della società nel trascorso esercizio si compendiano in un *cash flow* di 2.463 milioni.

L'assemblea ha rinnovato il mandato al collegio sindacale ed ha provveduto alla nomina di un nuovo amministratore nella persona del sig. Massimo Samaja, in sostituzione dell'ing. Vittorio Levi.

In sede di assemblea straordinaria è stata approvata la proposta di aumento del capitale sociale da 3 miliardi a 4 miliardi di lire che consente un ampliamento della base operativa in aderenza alle dimensioni raggiunte ed ai piani di sviluppo della società. ☆

Precisazione

Nell'intervista con l'ing. Fezzi riportata il mese scorso non compare il nome di Vittorio Cajani premiato con lo Sweatt Award per i suoi studi sul TPS.
Ce ne scusiamo con i lettori.

Un 62 per la Setal Moda

Un'importante applicazione dell'elaboratore italiano, realizzata in modo originale, per un cliente molto... alla moda.

Già nel XVII secolo, sostenuta dal clima e della posizione geografica, si andò sviluppando in tutta l'area del comasco, dell'alto milanese, e del varesotto una fiorente attività di bachigelsicoltura.

Fu questo l'inizio, con la produzione della materia prima, di una attività industriale, quella serica, che si andò poi sviluppando, con l'introduzione delle prime tecniche contadine di filatura, torcitura e tessitura del prezioso materiale. L'attività, favorita dalla conformazione idrografica stessa (l'enorme consumo d'acqua è caratteristico di questa industria) dalla zona e dalla presenza sul territorio di un'esperienza secolare nella lavorazione della lana, si andò rapidamente incrementando fino a comprendere tutti gli aspetti operativi: dalla tintoria alla stampa, dal commercio all'ingrosso alle lavorazioni particolari.

Dalle bigattiere quindi, dove veniva fatto crescere il bozzolo (e se vogliamo, ancora a monte, dalla cultura dei gelsi), alle filande, dove la fibra naturale veniva avvolta su rocchetti dopo essere stata dipanata dalla matassa (stracannamento), e successivamente tessuta, ancora grezza, per venire poi nobilitata attraverso tintura o stampa.

Quest'ultima attività di tintoria e stampa all'inizio fu assai modesta, ma si venne via via imponendo come il momento più qualificante fino a che, dopo la seconda guerra mondiale, con l'introduzione di nuove tecniche, forti capitali, affiancamento di nuove fibre chimiche-artificiali o sintetiche, divenne attività predominante ed ora, praticamente, l'unica.

L'introduzione di nuovi filati sintetici artificiali ha portato la produzione di prodotti serici da *labor intensive* a *capital intensive*, cioè all'introduzione di macchine più veloci e sofisticate per tessuti più resistenti con un forte aumento della produttività per singolo addetto.

Ma la seta naturale non è comunque scomparsa, anche se la percentuale sul mercato dei prodotti serici è stabilizzata intorno al 20% del totale.

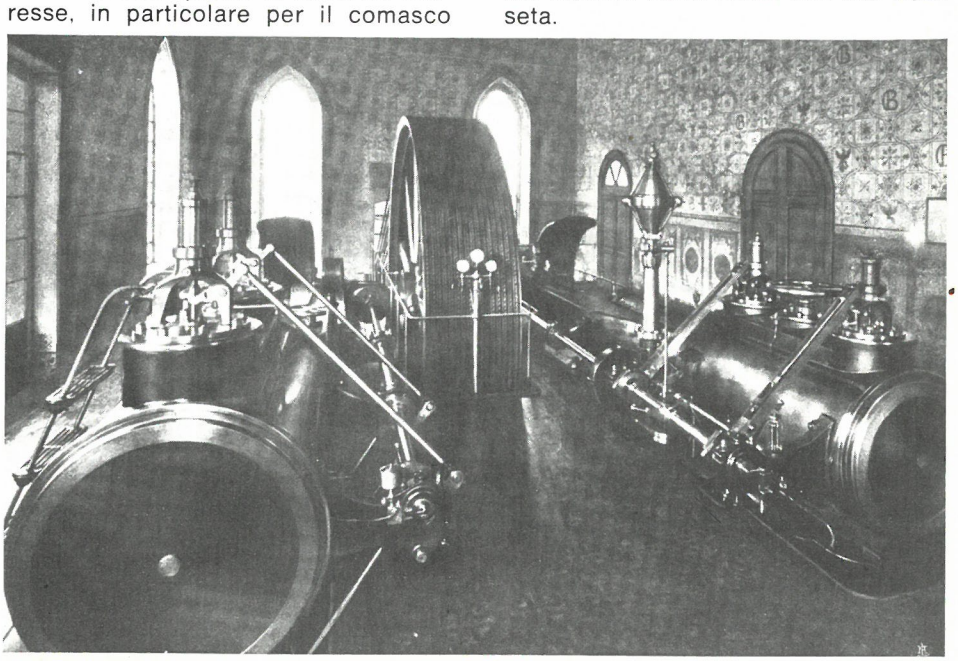
Un mercato questo di notevole interesse, in particolare per il comasco dove la struttura produttiva si è andata articolando in un modo composito: infatti le aziende a ciclo completo sono poco numerose e di contro sono fiorite numerosissime aziende specializzate in differenti momenti produttivi, integrantisi l'una con l'altra.

A grandi linee, la struttura produttiva è basata sulle attività di *converter* (chi ha l'immagine del prodotto, lo studia, lo commercializza), e di terzista (chi lavora la materia prima, di solito di proprietà del *converter*, nei vari momenti industriali separati, torcitura, tessitura, tintura, stampa).

Un'industria, quella di tutta l'area comasca, rivolta alla qualità del prodotto, soggetta ad enormi investimenti di capitale, in particolare per l'impostazione delle collezioni, che possono essere 300 o più ogni « stagione », quindi due volte all'anno.

La Setal Moda di Como è un *converter*, e di questa attività ha tutti i problemi: magazzini, collezioni, rapporti con i terzisti, approvvigionamento delle materie, rapporti con i clienti.

Nata nel 1952, l'azienda si è dedicata, negli anni, a diverse linee di prodotto, passando dalla biancheria intima ai *foulard*, ai tessuti per abbigliamento. A dimostrazione, anche, del mutarsi della moda nell'uso della seta.



La sala delle motrici a vapore di riserva in uno stabilimento tessile alla fine dell'800 sulle rive dell'Adda.

Oggi, con 40 dipendenti (del quale il 40% dedicato all'amministrazione/commercializzazione ed altre percentuali ai reparti di finiture di controllo della merce in arrivo e spedizione, di creazione di disegni, varianti, colori; dello sviluppo in una parola delle idee per le collezioni o dell'acquisto di disegni proposti da specialisti), con una precisa collocazione all'interno del mercato (alta moda, *prêt-à-porter*, confezionisti) indirizzata verso l'area media, con un interessante fatturato, l'azienda comasca vuole, attraverso il Livello 62 esplodere il fatturato.

E' stato infatti sviluppato un sistema informativo capace di mettere a disposizione di chi prende le decisoni aziendali, il più rapidamente, completamente ed ordinatamente possibile le informazioni.

Questo articolo di Leonello Morabito spiega come ciò sia stato possibile.

☆

Il sistema informativo

Tutte le procedure realizzate alla Setal Moda, sia quelle di tipo contabile-amministrativo, che quelle gestionali, prevedono elaborazioni in tempo reale e sono organizzate in un *data base*, sfruttandone le caratteristiche peculiari.

Quelle più significative, soprattutto per l'elevato grado di integrazione raggiunto tra la struttura organizzativa dell'azienda e lo strumento informatico, riguardano la gestione dei disegni delle collezioni e delle campionature dei disegni, il ciclo di evasione degli ordini dei clienti: dall'acquisizione dell'ordine, alla programmazione ed il lancio della produzione, fino alla gestione dei magazzini e degli *stock*, con relativi riflessi sulle procedure di natura contabile (fatturazione, contabilità generale, contabilità clienti e fornitori, procedure IVA).

La gestione ordini

Gli ordini dei clienti vengono trasmessi giornalmente o dai vari agenti della società o (via *telex*, via telefono o tramite ordini scritti), dai clienti stessi. All'arrivo dell'ordine, la prima operazione è quella di dividere l'ordine di prodotto stampato dall'ordine di prodotto in tinta unita.

Nel secondo caso si verifica con interrogazione al magazzino che il prodotto sia in giacenza o che vi siano previsioni di produzione.

Nel caso in cui il prodotto esista e sia disponibile, è accettabile qualsiasi data di consegna richiesta. Se invece esiste una previsione di produzione, l'accettazione dell'ordine è subordinata alla disponibilità da parte del cliente di accettare una data di consegna posticipata a quella richiesta.

La gestione magazzino

La procedura prevede il carico e scarico-pezze con disposizione a lavorazione, gestisce delle stesse l'orlatura ed il finissaggio, sostiene il carico e scarico filati e capi finiti con disposizioni a quantità, ordini a fornitore e da clienti.

In pratica vengono gestiti tre magazzini, *un magazzino contabile* dove si tiene conto di tutti i greggi, semilavorati o finiti, omogenei da un punto di vista fiscale, raggruppato in uno stesso *record* per la loro valorizzazione che deve tener conto dell'articolo e del processo di lavorazione subito e della misura (pezze finite), filato, greggio, bianco, tinto, *foulard* stampato, *foulard* tinto, confezione unita, stampato in orlatura, unito in orlatura, tessuto in apparecchiatura.

Un *magazzino quantità* che tiene conto di tutte le informazioni su tutte le giacenze, e di tutte le quantità in carico alla fase di lavorazione presso ogni filiale (lavorazioni esterne).

Il *magazzino pezze* gestisce la singola pezza per numero sia pezze di semilavorato, grezzo o finito.

L'aggiornamento degli archivi è automatico, quando una pezza viene caricata a magazzino, va ad incrementare il magazzino quantità e allo stesso modo provvede ad aggiornare il magazzino contabile.

Se l'ordine riguarda un prodotto stampato, si interroga l'archivio disegni per controllarne la conformità alla campionatura; tramite video ci si accerta se esiste, in magazzino, l'articolo su cui si produsse il disegno richiesto nelle sue varianti.

Se tutti i controlli sono validi, si passa a caricare l'ordine da terminale, scomponendolo in righe di ordine:

– codice cliente	
– numero ordine	testata
– numero conferma	
– data consegna	
– disegno	chiave riga
– articolo	ordine
– misura	
– numero variante	dettaglio riga
– numero fondo	ordine
– quantità ordine	

Inoltre vi è una riga di commento con altre informazioni sull'ordine stesso (prezzo, spedizione, confezione).

I dati così caricati vanno a costituire in tal modo l'archivio « portafoglio ordini ».

Il cliente può decidere di modificare o annullare in tutto o in parte l'ordine, o di effettuare ordini supplementari. Ulteriori variazioni possono poi provenire dalla stessa Setal Moda, in quanto vi possono essere dei ritardi nelle consegne causati da lavorazioni esterne.

Tutte queste elaborazioni avvengono in tempo reale.

Effettuando delle *inquiry* dai terminali installati nell'ufficio commerciale dell'azienda comasca, è possibile richiedere, in ogni momento, la visualizzazione delle righe-ordine e della situazione nella quale esse si trovano (stato di avanzamento della produzione), ottenendo così risposte costantemente aggiornate in base alla dinamica degli ordini-cliente.

Con la stessa filosofia viene gestita la procedura degli ordine-fornitore, cioè quelle aziende che producono il tessuto grezzo.

Le procedure relative alla gestione della produzione della Setal Moda che anche dal punto di vista Edp fanno parte integrante della gestione-ordini, presentano caratteristiche specifiche legate all'utilizzo di lavorazioni esterne. Le fasi principali possono essere così sintetizzate: periodicamente nella base della disponibilità di materie prime, delle date di scadenza degli ordini a portafoglio, di eventuali ordini speciali e del programma produttivo in atto di ordini già in produzione. Alle lavorazioni esterne viene dato l'ordine di disposizione del tessuto grezzo oppure già tinto, a seconda della lavorazione richiesta.

Le aziende che lavorano per conto terzi, delle quali la Setal Moda per la stessa natura del proprio lavoro si serve, comunicano man mano durante il ciclo di produzione lo stato di avanzamento delle lavorazioni. Queste informazioni, caricate via terminale nell'ufficio avanzamento produzione della Setal Moda, consentono un preciso aggiornamento dello stato di avanzamento di ciascuna riga ordine dell'ordine di un cliente.

(Leonello Morabito)
Milano

Un magazzino prodotti finiti del secolo scorso (stab. Benigno Crespi, Trezzo).

INTERVISTA CON GIAN CARLO VACCARI

Proseguendo nella sua serie di interviste, questo mese Panorama-HISI si è incontrato con l'ing. Vaccari, direttore generale Attività Diversificate della nostra azienda.

Nato a Bologna nel 1934, Gian Carlo Vaccari si laurea al Politecnico di Torino nel 1959 in ingegneria elettrotecnica con una tesi sperimentale su di un « sommatore per unità aritmetiche di un elaboratore elettronico ».

Egli sviluppa in questi anni una attività sportiva, che lo impegna fino al '62, nelle corse automobilistiche *rally*, dove ottiene buoni risultati.

Dal 1959 è alla Olivetti Divisione Elettronica, a Borgolombardo ed entra a far parte del gruppo che ha disegnato, messo in produzione e collaudato il primo elaboratore italiano, l'Elea.

Nel 1961 ottiene anche il diploma, in elettronica, al Politecnico di Torino, con un'altra tesi sperimentale.

Fino al '65 si dedica, nell'ambito della Direzione Assistenza Tecnica, all'installazione ed all'assistenza degli Elea, per divenire poi responsabile della Field Operation della D.A.T., cioè della manutenzione degli elaboratori e delle macchine meccanografiche.

Dal 1968 è responsabile dell'Ingegneria di Manutenzione, di tutta l'attività – cioè – di supporto della D.A.T.: durante questa fase partecipa al programma svolto con Progetto e Produzione per ottenere una efficiente manutenzione della Linea 100 e per consentire un valido supporto tecnico alle consociate che cominciavano ad installare gli elaboratori italiani.

Con il passaggio dell'azienda al gruppo Honeywell, Gian Carlo Vaccari, nel 1970, diventa responsabile della D.A.T., posizione che occupa sino al 1974.

L'anno dopo assume la responsabilità della Produzione e degli stabilimenti di Caluso, dove si sta avviando la produzione del Livello 62, che egli porta ai massimi volumi raggiunti. Avvia poi la produzione delle SPPL: quando lascia la fabbrica si fanno 120 SPPL al giorno.

Il 1° gennaio 1979 viene nominato direttore generale di uno dei tre gruppi operativi della HISI insieme con Michele Cimino e Ludovico Fezzi. In questa posizione l'ing. Vaccari ha la responsabilità delle Attività Diversificate dell'azienda.

G.C. Vaccari è inoltre diplomato dell'Harvard Business School (AMP), è sposato, ha due figli ed è un appassionato di storia moderna e contemporanea.

A quali settori operativi è dedicata la Direzione Generale Attività Diversificate, e per quale ragione essi sono stati raggruppati?

La DGAD, che è stata costituita nel gennaio 1979, raggruppa un certo numero di attività operative ed alcune attività di supporto che interessano in generale tutta l'azienda.

Le prime sono: la Direzione Mercati Esteri (DME), le attività di sviluppo e di *marketing* dei Progetti Speciali (DTPS e DVPS) e l'*Education.* Le attività di carattere generale sono quella Legale, quella Brevettuale e le Relazioni Esterne.

Queste attività sono state raggruppate sotto un'unica direzione per il fatto che esse, per vari motivi, richiedevano una maggior focalizzazione ed attenzione da parte dell'azienda.

Francamente non è che – come suggerisce del resto il nome stesso della direzione – queste attività siano unite da legami operativi. I collegamenti tra l'una e l'altra esistono, ma per la maggior parte esse sono indipendenti. Un tratto comune a ciascuna è la novità: i progetti speciali sono nuovi. Ci sono nuovi modi di presenza nei mercati esteri ed anche l'*education* va vista, con il *separate pricing*, in un'ottica diversa dal passato.

Che cosa è oggi l'attività Honeywell nel campo dei Progetti Speciali?

Questa è un'attività che, partita da zero nel 1977, senza alcuna struttura, è cresciuta con un ritmo veramente notevole tanto che nel '79 ha raddoppiato fatturato e personale e quest'anno prevediamo raddoppierà di nuovo il proprio fatturato aumentando nel contempo del 50% il personale (in particolare nel gruppo dedicato allo sviluppo).

Ora, questa « legge del raddoppio », se da un lato è un fatto positivo, dall'altro crea problemi organizzativi non indifferenti. L'attività nei Progetti Speciali ha significato per l'azienda predisporre un gruppo di *marketing* ed uno tecnico, studiare varie alternative, ed iniziare una fase di prova: si sapeva infatti fin da principio che lo sviluppo successivo sarebbe avvenuto soltanto sulle direttrici di maggiore interesse. Già verso la fine del '79 abbiamo cominciato a tirare un po' le conclusioni e quindi a decidere sul come operare nel futuro, organizzare il gruppo, definire le strategie operative nei campi di interesse. E sull'abbandonare le strade che non hanno dato i risultati desiderati. In definitiva, direi che l'idea di intraprendere questa operazione, si è dimostrata molto valida, poiché viene incontro ad una reale esigenza del mercato. Si tratta ora di saper scegliere tra i campi provati, quelli che possano dare risultati positivi di per sé e come supporto ad altre attività aziendali. Nel primo periodo di attività sono nati alcuni prodotti che hanno mostrato una propria validità, e cito tra tutti il Terminale Bancario, che è un terminale – è opportuno ricordarlo – basato su di un prodotto *standard* della HISI, la SPPL. Con questo prodotto si è trovato un campo di applicazione aggiuntivo a quelli tradizionali, si è potuto inoltre allargare anche il mercato per gli elaboratori centrali e per il s/w, offrendo un « pacchetto » molto competitivo in campo bancario. Si è fatto cioè un prodotto valido in sé ed al tempo stesso capace di creare un sinergismo con altri prodotti delle società e di dare ulteriori sbocchi alla produzione. Un altro settore che ha dato risultati soddisfacenti è quello dei grossi progetti « chiavi in mano », esempio quelli per le raffinerie e per la Pubblica Amministrazione. Questi progetti sono significativi sia sotto il profilo economico che sotto l'aspetto tecnico per l'avanzato *know-how* che richiedono.

Le attività HISI verso i mercati diretti sono sviluppate da una struttura autonoma che ha recentemente mutato il proprio nome da Direzione Vendite Estero in Direzione Mercati Esteri. Questo, si è detto, per indicare il diverso, più integrale approccio al problema, non più di esclusiva attività di vendita ma anche di consulenza industriale, in particolare per quanto riguarda il mercato jugoslavo. Come può descrivere questa attività?

La DME opera su quattro mercati, Jugoslavia, Iran, Israele e Turchia, assegnati nell'ambito del Gruppo alla nostra società. In questi paesi, oltre ai normali problemi che si incontrano nel mercato Edp, ne troviamo altri che derivano dalle specifiche situazioni economiche e politiche. Il *deficit* della bilancia dei pagamenti, che è comune a tutti questi paesi, la necessità di acquisire *know-how* non ancora esistenti, comportano per la HISI lo sviluppo di nuove modalità operative: cooperazioni a lungo termine e *joint venture, countertrade* etc.

Attualmente, i paesi su cui operiamo con maggior successo sono Jugoslavia ed Israele.

Nel primo siamo partiti con una *joint venture* di carattere industriale che sta dando buon risultati, anche se richiede un grosso impegno. Infatti si tratta della prima iniziativa in questo paese per la costruzione di elaboratori elettronici. Si deve cioè creare un'azienda capace di produrre (seppure su licenza), vendere, supportare ed assistere *computer*.

La nostra responsabilità è insieme di tipo operativo e di consulenza. Operativo perché di fatto molte attività vengono oggi gestite direttamente dal nostro personale insieme con quello locale, e di consulenza in quanto gli esperti Honeywell hanno fra i loro principali obiettivi quello di mettere in grado il personale jugoslavo di gestire autonomamente l'azienda nel più breve tempo possibile.

In Israele operiamo invece attraverso un distributore che ha saputo dimostrare in questo suo primo anno di attività una notevole forza di penetrazione nel mercato, un'ottima capacità tecnica, ed ha ottenuto risultati che vanno al di là di quello che ci si aspettava.

Nel futuro, con questa base, pensiamo di poter acquisire una significativa posizione nel mercato. Un mer-

cato sofisticato, in un paese che ha certi problemi economici (per esempio l'alto tasso di inflazione), ma con un tessuto tecnico-industriale e capacità molto rimarchevoli in tutti i campi. Un impegno, per noi, anche ad elevato livello qualitativo.

In Iran, invece, la situazione è ben diversa...

Le nostre attività in questo paese sono ferme da tempo, né pensiamo che la situazione possa mutare a breve termine.

La terza attività operativa guidata dalla DGAD è quella della Formazione: un'attività importante per tutta l'azienda. Da che cosa è caratterizzata rispetto alle altre attività?

In sostanza questa attività si scinde in due fondamentali filoni operativi: uno è quello che concerne la formazione dei nostri clienti, ed è quindi rivolta verso l'esterno realizzandosi come un momento importante del supporto all'attività commerciale. Noi infatti diamo alla clientela la possibilità di conoscere teoricamente e praticamente i nostri prodotti, ed in generale l'informatica e li mettiamo in grado di utilizzare in maniera efficace gli strumenti *hardware*, *software* ed applicativi acquisiti dalla nostra società. L'altro filone è quello della formazione interna, che ritengo essere un fattore molto rilevante nella caratterizzazione della nostra azienda. Il personale, la sua qualità, la sua qualificazione, costituiscono la parte più importante del patrimonio aziendale. Quindi la formazione – e soprattutto la continuità di formazione negli anni successivi all'inserimento – è uno degli impegni fondamentali della HISI ed uno degli elementi di maggiore interesse che possiamo offrire alle nostre persone. Il tempo che il personale dedica all'addestramento, al periodico aggiornamento, è uno dei più consistenti riscontrabili nel nostro paese: significa che la Honeywell ha capacità, e *know-how*, ed è in grado di presentarsi sul mercato con livelli qualitativi di rilievo ed ha la volontà di mantenerli ed accrescerli.

Ing. Vaccari, lei ha prima anticipato l'esistenza nella sua direzione di attività non operative. In che cosa consistono?

Si tratta dell'attività legale e quella dei brevetti, attività che evidentemente riguardano l'azienda nella sua globalità.

Vorrei qui richiamare il fatto, per quanto riguarda l'attività brevettuale, che il patrimonio tecnologico che noi dobbiamo garantire, proteggere e utilizzare è di rilevante entità e si esprime in oltre 500 brevetti depositati su invenzioni nostre: un patrimonio quindi che oltre che aziendale è anche nazionale. Forse questo è un fatto poco conosciuto, ma che ritengo meriti di essere sottolineato perché dà un'ulteriore dimostrazione di quello che la HISI rappresenta nel campo dell'informatica.

Un'altra attività aziendale inserita nella DGAD è quella delle Relazioni Esterne. Essa rientra dalla Sezione Formazione. Come mai questa collocazione?

La nostra attività nella R.E. ha l'attuale inquadramento perché riteniamo che anche la Formazione sia un elemento che fa parte dell'immagine aziendale. Non troverei strano che le R.E. avessero un'organizzazione autonoma: pensiamo comunque che l'inserimento dell'*Education,* dei Rapporti con le università, dei Rapporti con la stampa e più in generale le Relazioni con l'esterno (Promozione, Pubblicità, MKTG *Communication* e Pubbliche Relazioni) in un'unica direzione possa favorire la creazione dell'immagine che vogliamo dare.

Ha parlato dei Rapporti con le università. Di che tipo sono queste relazioni?

Il nostro rapporto con le università italiane è un rapporto di lunga data ed è avvenuto – e sta avvenendo – attraverso molteplici canali. Noi oggi possiamo contare su relazioni collaborative con vari atenei fra cui Milano, Pavia, Salerno e Pisa. Da questi nomi si deduce che i nostri rapporti non sono limitati né da un punto di vista territoriale né di indirizzo scientifico. Abbiamo tenuto e teniamo questi rapporti perché riteniamo che sia una politica valida non soltanto per promuovere l'immagine della HISI, ma anche doverosa per la posizione, unica, che la HISI rappresenta nel nostro paese. Ritengo che una stretta collaborazione fra aziende e università sia un fattore basilare per lo sviluppo industriale, specie nei settori tecnologicamente più avanzati, dove occorrono collaborazioni vaste, complesse ed articolate nella ricerca e nello sviluppo e dove occorre preparare un numero adeguato di tecnici con alto livello di qualificazione.

La nostra è un'azienda che si è data poco più di un anno una struttura organizzativa quasi divisionalizzata con l'introduzione delle tre direzioni generali, ognuna responsabile non solo di un momentro industriale o commerciale, ma di interi processi operativi. Come vengono utilizzate dalla DGAD le altre strutture Honeywell?

La mia direzione non intende costruire strutture che in qualche modo si vengano a sovrapporre ad altre già esistenti.

L'Azienda vuole da un lato l'agilità che è garantita dalla organizzazione « divisionale » e dall'altro non vuole duplicare strutture se non dove ciò è strettamente necessario, utilizzando quindi anche un'unica struttura per servire più di un'organizzazione. Indubbiamente ciò richiede un'attitudine nuova nelle persone, in particolare la coscienza dell'interesse aziendale prima di quello della propria organizzazione.

Ora, in alcuni settori ciò avviene con una certa facilità: abbiamo organismi che per la loro struttura, per il modo con cui hanno sempre operato, per la tradizione che si è creata, provvedono egregiamente a fornire « servizi » ugualmente validi a tutti. Ci sono per contro altri organismi (pochi per fortuna) che invece faticano a togliersi di dosso un certo parrocchialismo. Il nostro sforzo dev'essere quello di far sì che le persone si abituino a lavorare in maniera più coordinata, senza compartimenti stagni. Non c'è nulla di strano che vi siano strutture che utilizzano prodotti che vengono da fonti diverse o che lavorano per più di un'organizzazione. E' anche, non lo nego, un problema di strumenti (procedurali, di misura dei risultati ecc) che siano più completi e che facciano sì che ci sia un interesse bilanciato a lavorare per più di un'organizzazione.

C'è un'obiettiva difficoltà produttiva – mondiale – di elaboratori soprattutto legato alla crisi dei componenti. In questo caso la HISI privilegia qualche mercato in particolare?

Non esistono discriminazioni fra un mercato e l'altro. Direi che l'azienda ha tutto l'interesse ad esportare tanto verso le consociate quanto verso i mercati diretti. E' normale però che anche questi ultimi risentano proporzionalmente di fattori critici di carattere generale. I mercati diretti, quindi non hanno una posizione né privilegiata né penalizzata a confronto del mercato nazionale o delle consociate, in quanto abbiamo deciso di avere e di difendere questi sbocchi. Se abbiamo deciso – come ho detto prima – di concretizzare certe operazioni che vanno al di là della vendita pura e semplice, evidentemente non consideriamo i mercati diretti come secondari e quindi non li possiamo trattare in maniera diversa da come trattiamo gli altri.

Come ultima domanda, una sua impressione su PanoramaHISI, che è inserito organizzativamente nella sua struttura.

Proprio perché rientra nella mia sfera di responsabilità ritengo di dovere guardare il nostro mensile con spirito critico allo scopo di poterlo continuamente migliorare. Non ne farò quindi l'elogio! PanoramaHISI è un mezzo di comunicazione principalmente nell'ambito dell'azienda stessa e anche verso il mondo esterno. Deve servire a informare sui fatti e sulle attività della società che spesso sono poco conosciute o sono note solo in settori ristretti. E' invece importante che tutti in azienda abbiamo un quadro il più completo possibile di quello che si fa nei vari settori, di ciò che l'azienda realizza nel suo insieme. La rivista deve quindi essere uno specchio di queste attività, uno specchio che deve sforzarsi di essere il più possibile fedele, che deve mettere in luce gli aspetti, le realizzazioni e i risultati positivi, ma anche gli sforzi che facciamo per superare le debolezze che sappiamo di avere.

Il tutto poi « servito » con gradevole agilità e accuratezza formale.

Anche questo non è facile, ma credo non piacerebbe neppure a lei dirigere uno stucchevole e piatto bollettino!

Intervista rilasciata a Milano il 28 aprile 1980

Gli anni ottanta saranno, per la nostra azienda, gli anni del nuovo elaboratore progettato e costruito in Italia: il DPS 4. Questa la filosofia che ha caratterizzato i discorsi tenuti dai massimi esponenti della HISI nelle giornate veneziane di annuncio del nuovo prodotto.

La manifestazione, svolta in tre giornate nella prima settimana di aprile ha avuto tre momenti differenti: la presentazione del DPS 4 alle forze commerciali HISI, l'annuncio del prodotto alla stampa, la riunione della Direzione Commerciale Industria Distribuzione e Servizi la quale ha incominciato ad affrontare i problemi operativi che l'introduzione del nuovo elaboratore comporta.

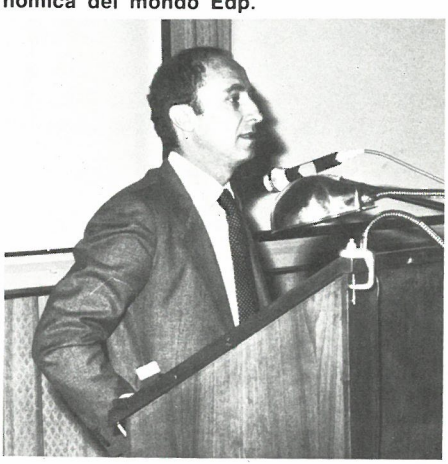
Dei tre incontri, PanoramaHISI riporta un reportage fotografico, quasi una storia.

Egidio Ortona, presidente della Honeywell Italia: « la HISI è un punto di sutura molto importante nel settore Edp nazionale (e continentale) tra il capitale americano e l'attività italiana. » « In un crescendo di interessi per addivenire a qualcosa di europeo nel campo dell'informatica – ha anche detto l'amb. Ortona –, non voltiamo le spalle all'America e cerchiamo di conciliare le esigenze delle nostre posizioni in Europa ».

Carlo Peretti, amministratore delegato e direttore generale della HISI, durante la conferenza stampa. Parlando con i giornalisti, egli ha espresso le proprie considerazioni sull'attuale situazione politico-economica del mondo Edp.

Enrico Rivera: sua l'organizzazione della manifestazione. Il dr. Rivera, responsabile della Direzione Pianificazione Marketing ha introdotto alle forze commerciali HISI il programma dei lavori.

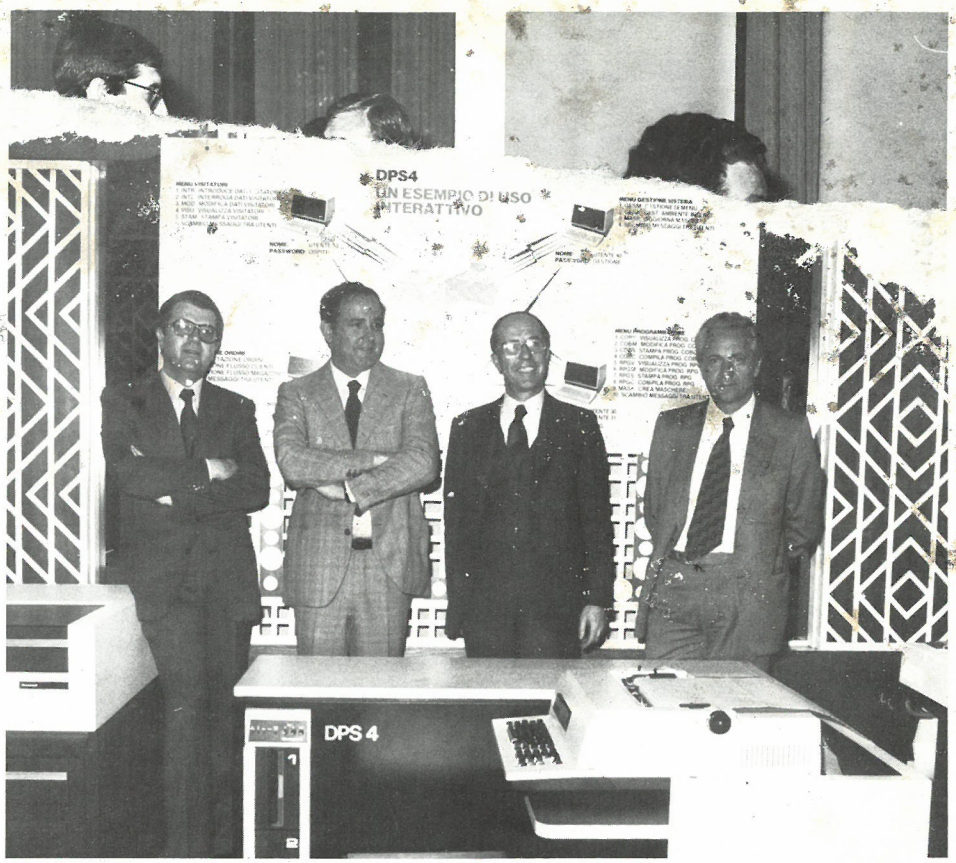
Rodolfo Baggiani. « Il DPS 4 qualificherà, per la sua validità nella manutenzione, il lavoro delle nostre persone », ha tra l'altro detto il direttore centrale del Personale e Relazioni Industriali.



Giuseppe Milella direttore dell'Assistenza Clienti: « Impegni nuovi per la DAC nella manutenzione, nell'installazione ed in particolare anche per la gestione del *software* ».

Graham Arthur Moore. « Ringraziamo Prègnana e Caluso per questo nuovo prodotto. *Good luck* DPS 4 », è stato l'augurio del direttore centrale Finanza ed Amministrazione della HISI.

Enea Ruzzettu, direttore filiale Sistemi Informativi Avanzati di Roma « legge » una piastra.



Il *General Management* presenta il DPS 4: da sinistra: l'ing. Vaccari, l'ing. Peretti, l'ing. Fezzi, l'ing. Cimino. « E' questo un evento importante – ha detto l'amministratore delegato e direttore generale Carlo Peretti – che costituisce il risultato di quattro anni di lavoro per un impegno di risorse umane e finanziarie molto importante. Un'altra tappa dell'attività svolta in venti anni dal centro di Pregnana che ci auguriamo abbia lo stesso successo del predecessore, il Livello 62, il primo elaboratore europeo venduto in grande massa sul mercato americano ».

Lo *staff* che ha guidato l'operazione di progetto e realizzazione del DPS 4. Da sinistra in piedi Mario Ferrario (in rappresentanza di Emanuele Tamma), Mario Vischi, Domenico Cesa Bianchi, Ludovico Fezzi, Guido Torriani e, seduto, Giuseppe Cecchini.

Un giornalista chiede informazioni.

Riunione DC IDS: da sinistra Paolo Lupo, Marino Boccafoglia, Tommaso Moro. E' stato questo l'inizio di un discorso che si sta già traducendo in realtà.

Fulvia Sala ha presentato le soluzioni applicative del nuovo prodotto.

Giuseppe Raina, alla riunione DC IDS, ha illustrato la politica di prodotto per il 1980.

Giornalisti a colloquio con l'ing. Vaccari (primo a sinistra) ed il dr. Castellano (a destra) nella sala d'esposizione del DPS 4.

La conferenza stampa, veduta dalla sala. Alla manifestazione è stata presente una quarantina di giornalisti dei maggiori quotidiani e periodici nazionali.

Michele Cimino, in centro con la pipa mentre osserva un'applicazione sul DPS 4: « E' questa una festa per la Honeywell – ha detto il direttore generale Marketing Italia – che saluta la nascita di un nuovo elaboratore che entra a far parte della gamma dei nostri prodotti. E' la quarta volta che annuncio al mercato italiano un prodotto che viene da Pregnana: lo faccio con lo stesso entusiasmo di sempre ».

Durante la permanenza a Venezia, i giornalisti sono stati invitati ad un giro turistico della Laguna. Nella foto sopra, Franco Filippazzi, in primo piano, ed un gruppo in visita all'isola di Torcello.

Conferenza stampa: da sinistra, seduti, Giovanni Rapelli, Ludovico Fezzi, Carlo Peretti, Michele Cimino, Mario Ferrario. Domenico Cesa-Bianchi, in piedi, risponde ad una domanda di un giornalista.

Giancarlo Milano, a sinistra, illustra le proprietà del DPS 4 ad alcuni giornalisti.

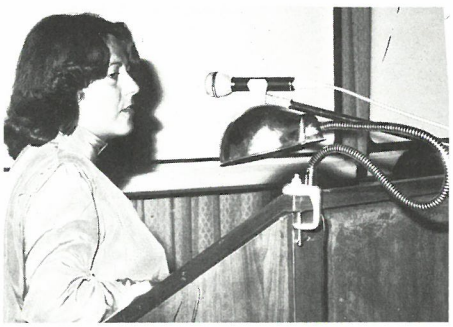
Aldo Brambilla, a sinistra, qui con Francesco Lamperti durante un *break*, ha presentato un'analisi competitiva del nuovo sistema nell'area degli *small system*, la strategia elaborata nei confronti del parco HISI e gli strumenti di supporto alla vendita.

Gian Carlo Vaccari: « La mia direzione – ha detto il direttore generale Attività Diversificate – si pone verso il DPS 4 in un doppio ruolo: contributivo (lancio, formazione e promozione) e di diffusione (mercati diretti ed allargamento del campo di applicazione dei Progetti Speciali) ».

Una domanda all'ing. Cimino durante la conferenza stampa.

Un *coffee break* durante la prima giornata dei lavori.

Paolo Revello ha presentato con Aldo Brambilla l'analisi competitiva del DPS 4.



Paola Giubilei ha illustrato la configurabilità e la disponibilità del prodotto.

La riunione DS IDS. In prima fila, Giovanni Manzoni, Gian Carlo Castagna e Maurizio Sanfelici.

La sala di uno degli alberghi veneziani che hanno ospitato la manifestazione Honeywell. I convenuti Honeywell sono stati circa 120.

...so su terminali Honeywell

...e problematiche connesse con i terminali Honeywell sono state l'oggetto ...rso, organizzato ai primi di marzo dalla Sezione Formazione su richiesta ...keting Support IDS, rivolto ad una cinquantina di funzionari commer...ali della Honeywell.

Un corso di approfondimento della conoscenza della linea di terminali prodotta dalla Honeywell è stato tenuto nella prima settimana di marzo in via Vida.

Il ciclo di studi, coordinato da Pier Emilio Celada, è stato articolato in due moduli di due giorni ciascuno ed ha contato 25 partecipanti alla prima sessione, cresciuti a 50 durante la seconda.

Il primo modulo, infatti, ha rivestito un carattere propedeutico non necessario per tutti i partecipanti: sono stati sviluppati gli argomenti relativi alle tecniche di trasmissione dei dati ed esaminati i vari tipi di *modem*, i protocolli di linea e le funzionalità dei *software* T.D. disponibili sui vari prodotti Honeywell.

Si è potuto, con questa prima parte – guidata da Leonardo Lisci –, chiarire, tra le altre cose, il modo di affrontare i rapporti tra utente e fornitore di linee telefoniche, di *modem* ed altri supporti necessari (Società SIP).

Diversamente impostato il secondo modulo – condotto da Paolo Tenaglia –, che, oltre a portare a conoscenza degli intervenuti le connotazioni delle apparecchiature più recenti offerte dalla HISI, ha sviluppato in particolare una serie di argomenti legati alla possibilità di connessione dei terminali con i vari modelli DPS. La seconda sessione ha poi dedicato

ampio spazio all'analisi competitiva dei prodotti sul mercato.

Ai corsi, in qualità di docenti, hanno partecipato tra gli altri Ambrogio Chieppi e Camillo Rossetti della Direzione Vendite Progetti Speciali, che hanno illustrato le caratteristiche di alcuni terminali Honeywell specializzati (e costruiti in Italia): il POS (Point Of Sale), il Cash and Carry ed il Terminale Bancario.

Nella fase introduttiva del secondo modulo, è stato inserito l'intervento di Sergio Francieri della Direzione Formazione e Relazioni Esterne.

Francieri ha posto particolare rilievo agli aspetti più qualificanti legati tanto alla formazione degli specialisti destinati alle varie linee di prodotto, quanto a quella « professionale per l'informatica ».

Durante questo intervento sono state chiarite le funzioni Edp alle quali sono rivolti i corsi stessi, gli *iter* formativi suggeriti e le caratteristiche salienti dei *training* più significativi.

☆

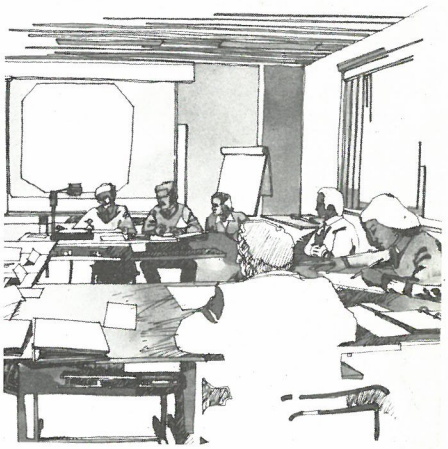
Nella foto qui sotto, Sergio Francieri, in piedi, durante il proprio intervento.

(Foto HISI)

...a di formazione è inizi... oltre due anni prima dell'annuncio del nuovo elaboratore.

Quando un nuovo sistema di elaborazione viene presentato sul mercato, ciò segna il punto di arrivo di un lavoro di anni che ha coinvolto Ricerca, Progettazione, Pianificazione, Produzione, Marketing e diverse altre funzioni dell'azienda.

Tra queste è la Formazione. Prima che la macchina esca sul mercato, occorre infatti provvedere tempestivamente alla preparazione di vari tipi di specialisti, in particolare alla formazione dei tecnici che assisteranno le macchine *« in field »*.



Occorre quindi, ancor più a monte, formare chi prepari questi specialisti.

Ciò è quanto è stato fatto per il DPS 4. Ancora durante la progettazione, all'inizio del 1978, la Formazione inviò a Pregnana alcune sue persone – Alberto Berti, Domenico Di Alberto e successivamente Giuseppe Mazzi – per vivere con i progettisti del DPS 4 la fase finale di sviluppo del nuovo sistema.

Durante il loro lungo *stage* al Centro di Ricerca e Progettazione, questi istruttori hanno studiato a fondo il sistema e si sono messi in grado di trasmettere le conoscenze richieste a un'ampia schiera di tecnici prima ancora che il sistema venisse annunciato.

Durante il 1979, essi hanno tenuto infatti diversi cicli di *training*, ciascuno della durata di parecchie settimane, diretti, in particolare, a personale del *field engineering*, sia della HISI che delle consociate.

Ai corsi per questi ultimi, tenuti in lingua inglese, hanno partecipato un rilevante numero di specialisti provenienti da varie parti del mondo: USA, Canada, Francia, Germania, Gran Bretagna.

L'uscita del DPS 4 sul mercato trova quindi pronto, in Italia e negli altri paesi, chi è in grado di accudire con competenza a queste macchine sin dal momento in cui esse arrivano all'utente.

(Alberto Berti)
Direzione Formazione e Relazioni Esterne - Milano

DIREZIONE GENERALE SETTORE INDUSTRIALE

SEZIONE PROGETTAZIONE HARDWARE

SERVIZIO TECNOLOGIE ELETTRONICHE

Mario Vinsani, Resp. Servizio;
- Ezio Cislaghi, Resp. Ufficio Circuiti e Memorie;
- Claudio Gentili, Resp. Ufficio VLSI e Apparecchiature di Test;
- Nicola Minnaja, Resp. Ufficio Tecnologie Avanzate;
- Bruno Belperio, Resp. Ufficio Alimentatori e H/W di Sistema;
- Pasquale Esposito, Resp. Ufficio Metodologie e Automazione;
- Evasio Savina, Resp. Ufficio Industrial Design.

SEZIONE PRODUZIONE

SERVIZIO ORGANIZZAZIONE & SERVIZI GENERALI

Luigi Lopardo, Resp. Attività Sicurezza del Lavoro;
Guido Pieri, Resp. Unit Organizzazione.

DIREZIONE GENERALE MARKETING ITALIA

DIREZIONE COMMERCIALE INDUSTRIA DISTRIBUZIONE E SERVIZI

FILIALE INTERREGIONALE I.D.S. NORD

Francesco Lamperti, Resp. Filiale;
- Virginio Marandella, Resp. Unità di MKTG Lombardia - Industria e Servizi;
- Battista Dolci, Resp. Unità di MKTG Lombardia - Distribuzione;
- Giorgio Orsenigo, Resp. Unità di MKTG Liguria e Grandi Utenti Lombardia;
- Pier Giuseppe Merlo, Resp. Unità di MKTG Enti Locali e Pubblici e Clienti Nazionali.

DIREZIONE VENDITE SISTEMI DI BASE NORD
FILIALE SISTEMI E PROGETTI

Giovanni Avesani, Resp. Ufficio Sistemi e Progetti Tre Venezie.

DIREZIONE VENDITE SISTEMI DI BASE CENTRO-SUD
FILIALE SISTEMI DI BASE CENTRO SUD

Alfredo De Franco, Resp. Filiale.

DIREZIONE COMMERCIALE FINANZA E PUBBLICA AMMINISTRAZIONE
FILIALE INTERREGIONALE FINANZA NORD-EST

Marco Malservigi, Resp. Unità di MKTG 3 Venezie.

DIREZIONE PIANIFICAZIONE MARKETING

SERVIZIO PRODUCT MARKETING

Aldo Brambilla, Resp. Servizio;
- Paolo Revello, Resp. Ufficio Small and Medium Systems;
- Leopoldo Giannelli, Resp. Ufficio Large Systems, Mini e Terminali.

SERVIZIO RICERCHE E SVILUPPO MARKETING

Fulvia Sala, Resp. Servizio;
- Fabrizio Agnesi, Resp. Ufficio Industria Distribuzione e Servizi;
- Pier Luigi Boschetti, Resp. Ufficio Finanza e Pubblica Amministrazione;
- Bruna Spataro, Resp. Ufficio Analisi e Sviluppo Nuovi Segmenti di Mercato.

DIREZIONE VENDITE NUOVI MERCATI

Antonio De Giudici, Resp. Filiale 2.

DIREZIONE GENERALE ATTIVITA' DIVERSIFICATE

DIREZIONE BUSINESS PLANNING

Ferruccio Balbo, Resp. Definizione dei piani di ottimizzazione economica della DGAD; Individuazione di nuove opportunità e dei conseguenti piani di sviluppo a medio e lungo termine, con individuazione anche dei necessari trumenti; Formalizzazione degli obbiettivi della DGAD in coerenza con le linee strategiche definite; Rapporti con le altre Direzioni Generali; Scambi di informazioni con le consociate per la DGAD; Rapporti con la PMO.

...vizio Formazi...

SPECIALI

...oresini, Resp. ...
- Gian Piero Trasi, Resp. Servizio Sviluppo Terminali Sp...
- Luigi Forlini, Resp. Servizio Sviluppo Automazione Speciali
- Leonardo Vassallo, Resp. Funzione Sviluppo Progetti Pres...
- Giorgio Guella, Resp. Funzione Sviluppo Automazione ...
- Sergio Mondina, Resp. Funzione Supporto Tecnico;
- Domenico Maletti, Resp. Funzione Pianificazione;
- Luigi Segù, Resp. Funzione Supporto al Progetto e Qualità.

DIREZIONE CENTRALE AMMINISTRAZIONE E FI...

DIREZIONE PIANIFICAZIONE FINANZIARIA E CONTROLLO

Walter C. Biffi, Resp. Ufficio Analisi Economiche e Modelli.

DIREZIONE SISTEMI INFORMATIVI AZIENDALI

Michaela Laune, Resp. Direzione;
- Giuseppe Bruschi, Resp. Funzione Tecniche e Integrazione;
- Angelo Ceolin, Resp. Servizio Sistemi Informativi Industriali;
- •• Bruno Petrini, Resp. Ufficio Sistemi Materiali e Produzione;
- •• Vittorio Sineo, Resp. Ufficio Sistemi Ingegneria, Fabbrica e Collaudo;
- •• Angelo Ceolin (*acting*), Resp. Ufficio Sistemi Costi ed Acquisti;
- Giovanni Chiappa, Resp. Servizio Sistemi Informativi Marketing-Finanziari-Personale;
- •• Valerio Berti, Resp. Ufficio Sistemi Distribuzione Prodotti;
- •• Francesco Colombani, Resp. Ufficio Costi e Ricavi;
- •• Venerando Losi, Resp. Ufficio Sistemi Marketing e Field Engineering;
- •• Salvatore Strano, Resp. Ufficio Sistemi Finanziari e del Personale;
- Angelo Tosi, Resp. Servizio Gestione Sistemi;
- •• Adriano Bretti, Resp. Ufficio Gestione Centro Caluso;
- •• Valerio Dell'Oro, Resp. Ufficio Controllo e Collaudo;
- •• Gian Paolo Troielli, Resp. Ufficio Gestione Centro Borgolombardo.

Relazione di bilancio HISI

(continua da pag. 3)

La relazione si concluse, anche in questa edizione, con il capitolo « nuovi utenti ». Il numero di nuovi utenti di sistemi *general purpose* nel 1979 è risultato di 950, con una diminuzione del 9% rispetto all'analogo numero dell'anno precedente, anche se il valore complessivo dei sistemi ordinati è leggermente cresciuto.

Questa contrazione, relativamente in contrasto con il *trend* degli anni passati, dipende non da una minore capacità di assorbimento del mercato o da una sua saturazione (le potenzialità rimangono infatti amplissime), bensì da una minor competitività di alcuni fornitori di elaboratori *general purpose* nelle offerte di piccoli sistemi in configurazione minima rispetto alle soluzioni proposte dai fornitori di minielaboratori.

Dei nuovi utenti 1979, il 59% appartiene al settore industria ed il 22% al settore commercio e servizi. Il 52% dei nuovi utenti del settore industria sono aziende con meno di 100 dipendenti e, nel settore commercio, l'89% sono aziende con meno di 50 dipendenti. *(G. R.)*

Nuovo numero HISI in via Vida

In previsione dell'ampliamento della sede HISI in via Vida i Servizi Generali dell'azienda hanno installato una nuova centralina telefonica.

La nuova centralina è modernissima (Siemens ESK 3000) dispone di selezione passante e del dispositivo DANA (Dispositivo A Numerazione Abbreviata), ha la capacità di 400 linee interne (espandibili a 500), è collegata con 44 linee urbane, e risponde dal 5 maggio al numero di Milano (02) 2886-1.

Nuovo numero HISI a Parma

L'ufficio commerciale HISI di Parma, in via Partigiani d'Italia, è chiamabile ora con il numero telefonico (0521) 23157 e non più con il 23158.

S.come sconto

VIVI SPORT - 70, via Roma, Pregnana tel. (02) 939.08.16

Il negozio, rivenditore Adidas, Lacoste, Marlboro Wear, Samas, Colmar, Australian, Wilson, Drexel, Triumph, Kästle ecc., propone a tutti i dipendenti i seguenti sconti sul prezzo d'acquisto indicato:

10% su attrezzi ed abbigliamenti sportivi;

15% su cordature e riparazioni racchette tennis; revisione solette, rettifica lamiere, sciolinature e manutenzione attacchi da sci.

Domanda/Offerta

VENDO Ford Taunus Ghia 1600, 1 anno, tetto apribile, superaccessoriata, impianto GPL.
Telefonare: Giorgio Milazzo (02) 255.13.67 ore 20-22.

Errata corrige

Convenzione HISI-Italia Assicurazioni PanoramaHISI n. 3/marzo 1980

A pag. 12, terza colonna, secondo punto: «garanzia incendio» va letta «garanzia furto».

A pag. 13, specchietto « classi territoriali B e A » va letta in « A e B ».

SEZIONE CALCIO

Il campionato aziendale di calcio Honeywell si svolge quest'anno con gironi di andata e ritorno.

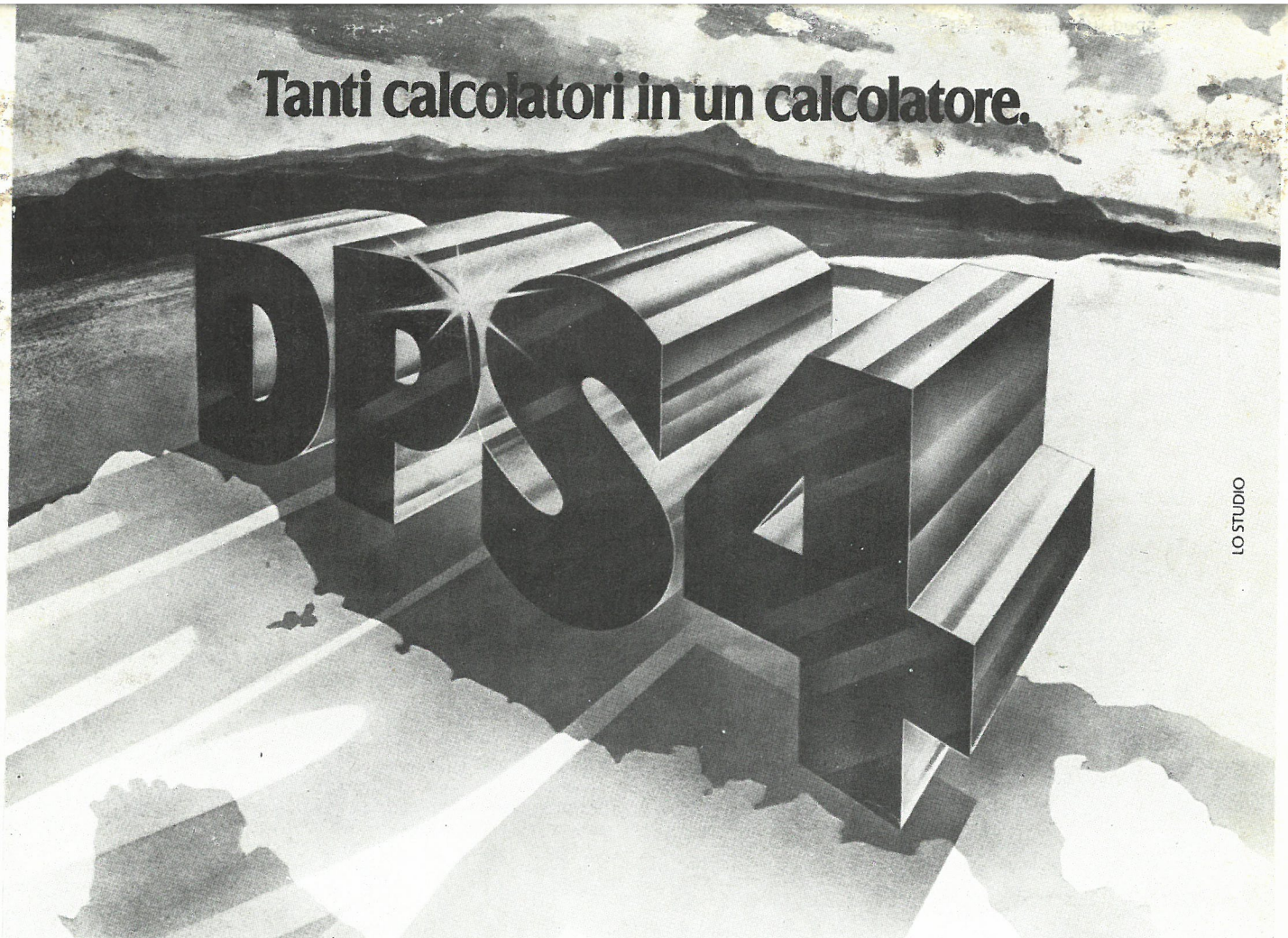
In caso di parità nella classifica finale, si è deciso che, per il 1° posto in caso di parità fra più squadre, verranno disputati spareggi secondo regolamento F.I.G.C.

Per le altre posizioni, in caso di parità, vale quanto segue:
1) differenza reti
2) la squadra che avrà segnato più reti
3) sorteggio.

Le squadre iscritte sono le seguenti:

Ubertini	Ghiggia
The Muppets	White Eagles
Panzer	Major.

(Ottorino Opizzi)



Distributed Processing System 4

Mai tanta capacità operativa in un sistema "general purpose" di piccole dimensioni, tutto italiano.

Fino a 12 processor in un'unità centrale grande come una piccola scrivania. Ossia fino a 12 calcolatori che operano contemporaneamente in un unico elaboratore, e quale si occupa di mandare avanti i calcoli, quale di scambiare i dati con i terminali remoti o con altri elaboratori, quale di gestire le memorie ausiliarie su disco, quale di far lavorare le unità periferiche. E così via.
Per le piccole e medie aziende, per le piccole e medie organizzazioni DPS 4 significa un elaboratore adatto alle loro dimensioni ma, grazie alla sua originale architettura interna multiprocessor, di una potenza e capacità operativa mai raggiunta in questa classe di sistemi "general purpose". E dunque una completa libertà di risolvere i loro problemi di elaborazione dati secondo i criteri più opportuni, in modo accentrato o distribuito, in collegamento con terminali o anche con altri elaboratori, nella massima flessibilità e a un rapporto costo/potenza che ancora una volta colloca nel passato le precedenti generazioni di calcolatori.

E, per facilitare il passaggio a questo da eventuali altri sistemi, fra i tanti "calcolatori nel calcolatore" vi è anche quello che si incarica di tradurre automaticamente nel linguaggio della nuova macchina il linguaggio della precedente, mettendo l'utilizzatore in condizioni di adoperare i programmi già funzionanti senza neppure convertirli.

Honeywell DPS 4 è il frutto più recente e più valido di una tecnologia informatica italiana, hardware e software, di un'attività iniziata venticinque anni fa nel nostro paese, e sviluppata da tecnici italiani ai massimi livelli competitivi, in un'arena in cui solo i paesi più avanzati si battono.

Realizzato in due modelli, DPS4/41 e DPS4/82, il DPS4 è un **sistema** interamente **modulare** che può essere tagliato a misura delle esigenze dell'utilizzatore e ingrandito a misura del suo sviluppo, senza sprechi di risorse. È un **sistema** interamente **disponibile** e **affidabile** grazie all'autodiagnostica e al fatto che, se anche uno dei "calcolatori nel calcolatore" va in panne, gli altri continuano a operare. Ed è un **sistema di facile uso,** impostato com'è sulla interattività con le workstation, cioè sul dialogo uomo-macchina.

DPS 4, potenza e facilità d'uso. Una soluzione nuova, una soluzione italiana, ai problemi dell'elaborazione dati nelle piccole e medie aziende, nelle piccole e medie organizzazioni di tutto il mondo.

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

Pubblichiamo lo stampone pubblicitario che annuncia il nuovo elaboratore italiano Honeywell DPS 4.

L'annuncio pubblicitario è comparso in due riprese (10 e 17 aprile 1980) sui seguenti quotidiani nazionali: Corriere della Sera, Il Giornale Nuovo, La Stampa, Il Sole-24 ore, La Repubblica, Il Tempo, Il Giorno, Il Resto del Carlino, la Nazione ed il Messaggero.

Tra le riviste, Il Mondo, Espansione, Capital, Successo, Italian American Business, il Direttore Commerciale e Mondo Economico.

L'annuncio del 10 aprile è apparso in concomitanza con la conferenza stampa di Venezia di presentazione del nuovo prodotto.

☆

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia
panoramaHISI
Via G.M. Vida, 11 - 20127 Milano
tel. (02) 28.86-1